



INTEGRÁL TANÁCSADÓ

SEGÍTŐ ÉS VÁLLALKOZÓ

K E R E T E K

- 60-90 perc - **pontosan kezdünk**
- **Akkor jössz és mész amikor akarsz** - nyugodtan lépj ki, ha menned kell
- Legyél **lenémítva**, hogy a felvételt ne zavarod
- **Menet közben írd fel a kérdéseid**, az **utolsó 30 perc beszélgetés**re van szánva / *amikor tanácsadó van meghívva akkor is! Felteszem a kérdéseket, amiket előre megírhatsz.*
- **Felvétel elérhető másnap** a hírlevélben megküldött linken

F E B R U Á R



02.07. szerda 17:00-18:30 Segítő, mint vállalkozó: feltételek. A vállalkozói lét elhelyezése a 4 kvadránsban

02.15. csütörtök 18:00-19:00 Lévai Brúnó -
Beszélgetés, sajátélmény

02.22. csütörtök 17:00-18:30 Segítői erőforrások és azok aktiválása / Belső és külső motiváció

02.27. szerda 17:00-18:00 Samodai Katalin -
Beszélgetés, sajátélmény

VÁLLALKOZÁS, PÉNZ

Egyéni Belső (Szubjektív)

TUDATOSSÁG - Öntudatlan

GONDOLATAIM

ÉRZÉSEIM

HITRENDSZEREM

HIEDELMEIM

ELMÉLETEK

ELŐÍTÉLETEK - FEKETÉZÉS

HOGYAN LEHET VÁLLALKOZNI

INTEGRÁL ETIKAI ÉRTÉKEK

WEBOLDAL

Integrál Terápiás Kommunikáció Tréning

EGYÉNI VÁLLALKOZÓI FORMA

VÁLLALKOZÓI SZEMLÉLET

MARKETING MŰKÖDÉS

TÁRSADALMI HATÁS

BETARTANI A SZABÁLYOKAT

“INTEGRÁL TANÁCSADÓ”

“A helyemen vagyok” Magányos fakras vs közösség

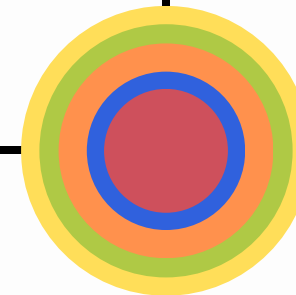
Lázadás, rendszer ellen, rendszerben lenni

Kollektív Belső (Kulturális)

AQAL MODELL

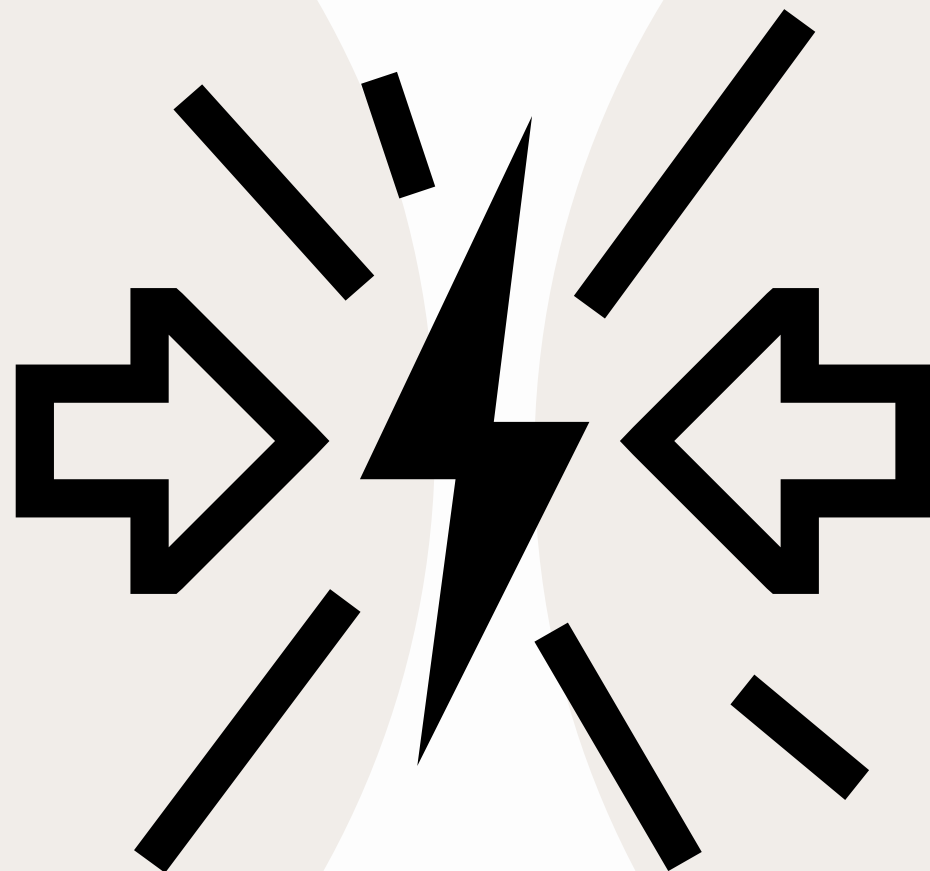
Kollektív Külső (Szociális)

EGYÉNI VALÓSÁG



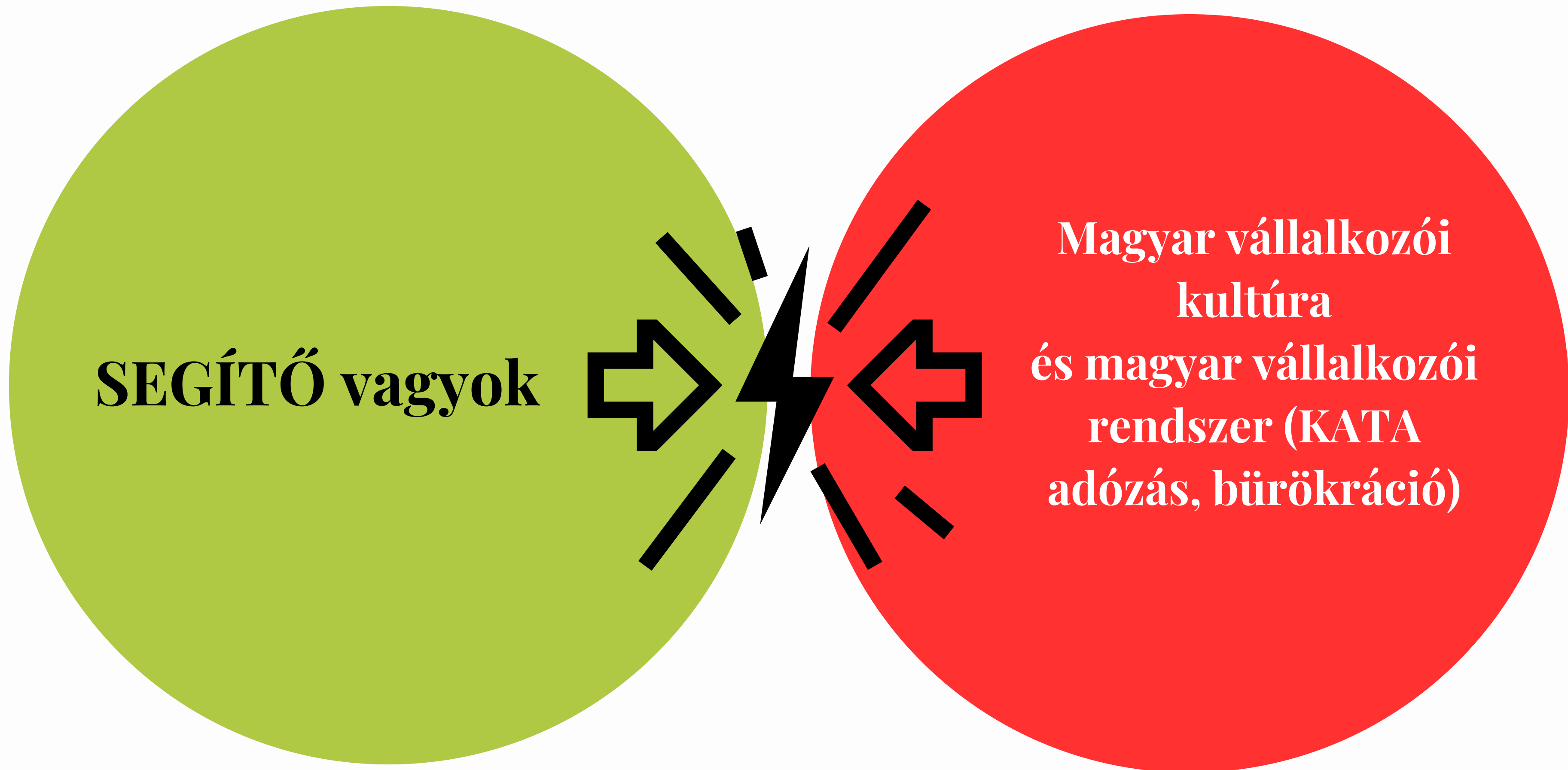
Egyéni Belső (Szubjektív)

**Az egyéni, belső élmények
(hitelesség, mélység,
tudatosság)**



Kollektív Belső (Kulturális) és Kollektív Külső (szociális)

**Tudás és információ,
képesség, gyakorlat és
*illeszkedés***



SEGÍTŐ vagyok

**Magyar vállalkozói
kultúra
és magyar vállalkozói
rendszer (KATA
adózás, bürokrácia)**

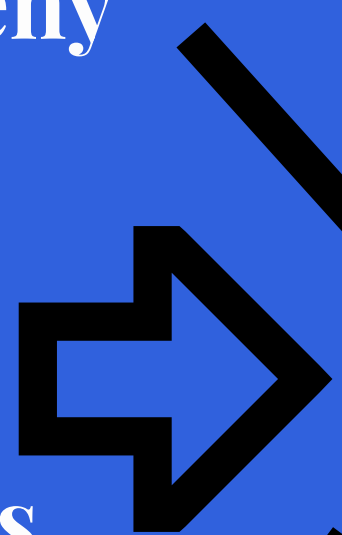
Egyéni Külső (Objektív) VS Kollektív Belső (Kultúra)



"A pénz megszerzése kemény munkát igényel."

"A pénz a stabilitás és biztonság forrása."

"A pénzügyi siker a morális jóváhagyás jele."



"A pénz önzőséget szül."

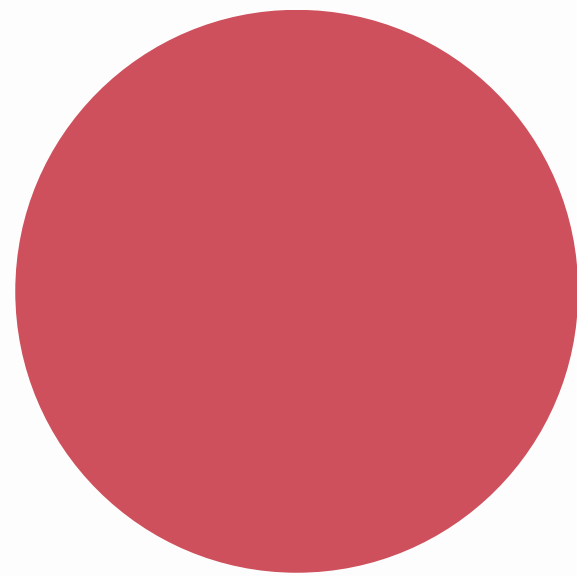
"Jobb adni, mint kapni."

"A gazdagság egyenlőtlenséget teremt."



Egyéni belső hitrendszer

MEGTARTVA
MEGHALADNI



HOBBI -
ÉRDEKLŐDÉS

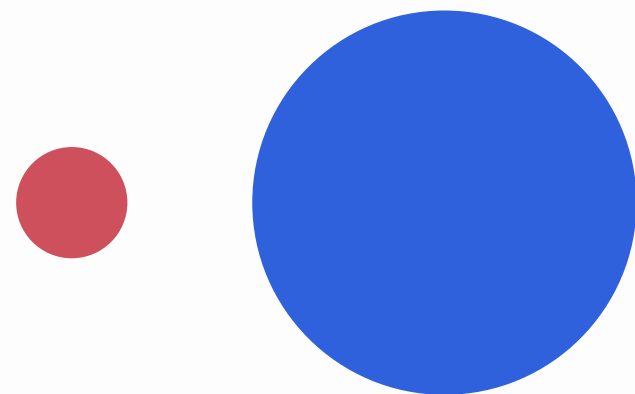
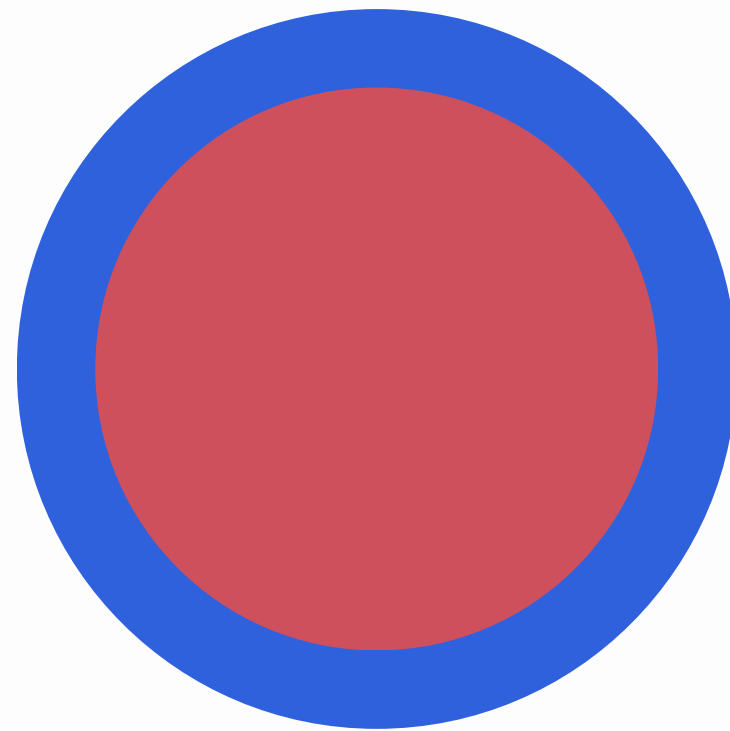
PIROS SZINTŰ SEGÍTŐ VÁLLALKOZÁS

A piros szint erőt, hatalmat, és spontaneitást képvisel. Egy piros szinten működő segítő vállalkozó lehet egy olyan személy, aki **karizmatikus, erős akaratú vezetőként** tűnik ki, és akinek megközelítése közvetlen, néha konfrontatív, célja, hogy **erőt és önállóságot** fejlesszen az ügyfeleiben.

Szenvedély. Szív. Erő. Önbizalom. Bízom magamban. "Nem vagyok készen" - "Nem vagyok elég jó."

A piros szint negatív aspektusai közé tartozik az **agresszív, manipulatív magatartás, és a hatalom visszaélése**. Egy piros szinten működő segítő vállalkozás esetében ez azt jelentheti, hogy az ügyfelekkel szembeni domináns, kontrolláló magatartás előtérbe kerül, ami az ügyfelek önállóságának csökkenéséhez vezethet.

MEGTARTVA
MEGHALADNI



MENTOR, TANÁR

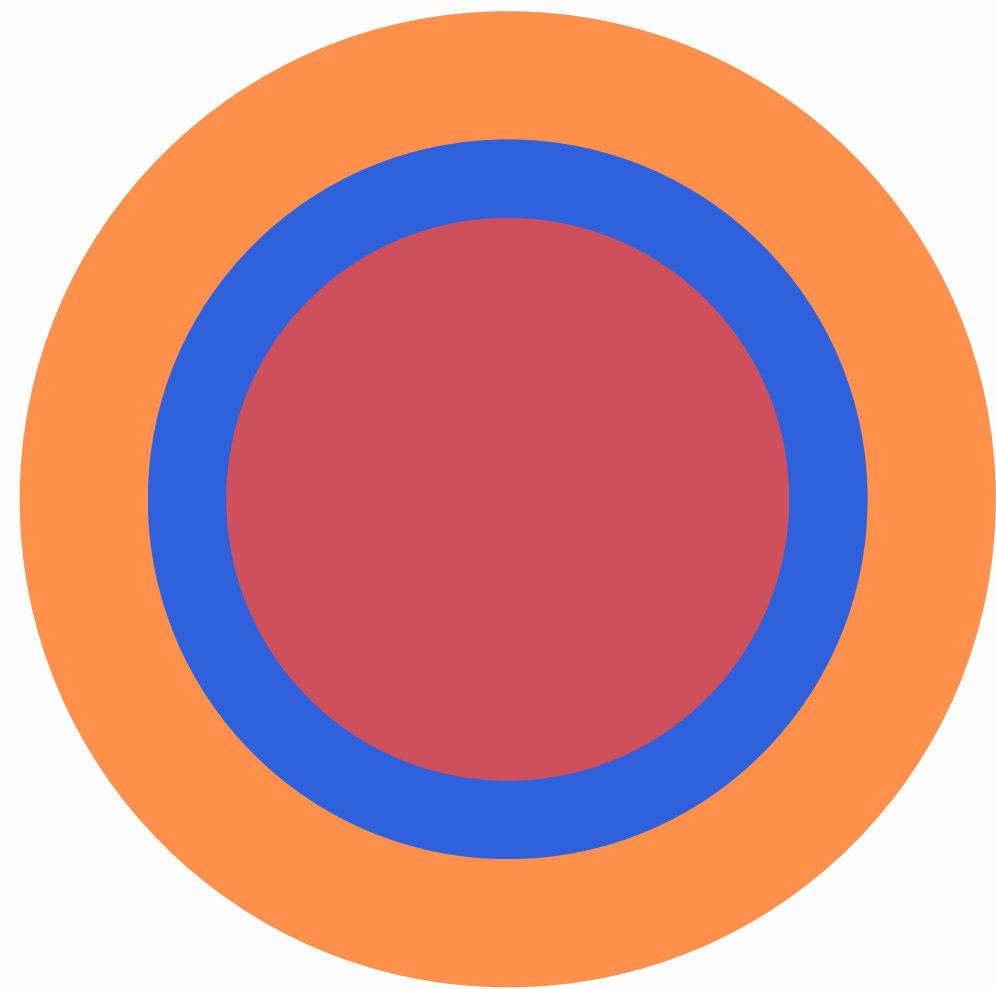
KÉK SZINTŰ SEGÍTŐ VÁLLALKOZÁS

A kék szint rendet, szabályokat és stabilitást hangsúlyoz. Egy kék szinten működő vállalkozás jellemzően **strukturált programokat kínál, amelyek a hagyományokra, erkölcsi értékekre és a felelősségvállalásra** összpontosítanak. Céljuk a biztonság és a rend megteremtése az ügyfelek életében.

Vállalkozáson belül: számlázás, fehér vállalkozás (adózás, számlák.), 10. képzés és oktatás szükséges(?), Facebook és weboldal kell és akkor lesz minden.

A kék szint negatívumai között szerepelhet a **túlzott rigiditás, intolerancia és a kérdőjelek nélküli engedelmesség**. Egy kék szintű segítő vállalkozásban ez azt jelentheti, hogy a vállalkozás **túlságosan mereven ragaszkodik bizonyos elvekhez vagy módszerekhez**, nem enged teret az egyéni különbségeknek vagy az új megközelítéseknek.

MEGTARTVA
MEGHALADNI



COACH

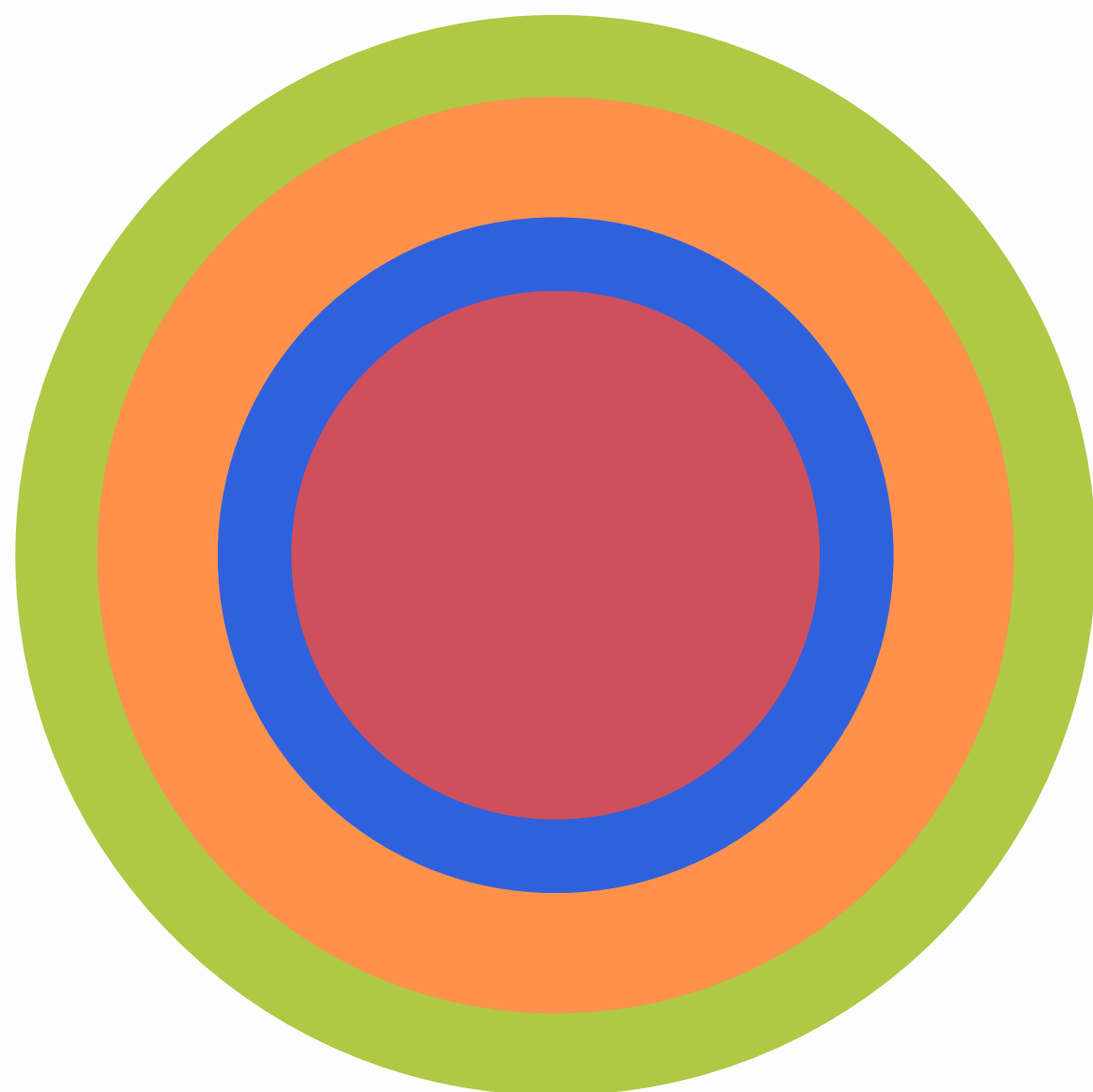
NARANCS SZINTŰ SEGÍTŐ VÁLLALKOZÁS

Az narancs szint **a sikert, versenyképességet és az innovációt** helyezi előtérbe. Egy narancs szintű segítő vállalkozás **az ügyfelek személyes és szakmai sikerére összpontosít, eredményorientált coachinggal, és üzleti vagy karrier tanácsadással**, hangsúlyozva a hatékonyságot, az innovációt és a célkitűzések elérését.

Marketing, hírnév, árazás.

A narancs szint negatív oldala a **kapitalizmus és az individualizmus túlzott hangsúlyozása**, ami a profitmaximalizálás érdekében az etikai normák figyelmen kívül hagyásához vezethet. Egy narancs szintű segítő vállalkozás esetében ez megjelenhet az ügyfelek igényeinek figyelmen kívül hagyásában (*bevallalom azt is, akihez nincs kompetenciám*) kívül hagyásában, vagy abban, hogy a vállalkozás a nyereség érdekében manipulatív vagy félrevezető gyakorlatokat alkalmaz.

MEGTARTVA
MEGHALADNI



CSOPORTOK
INTEGRÁL TANÁCSADÓ

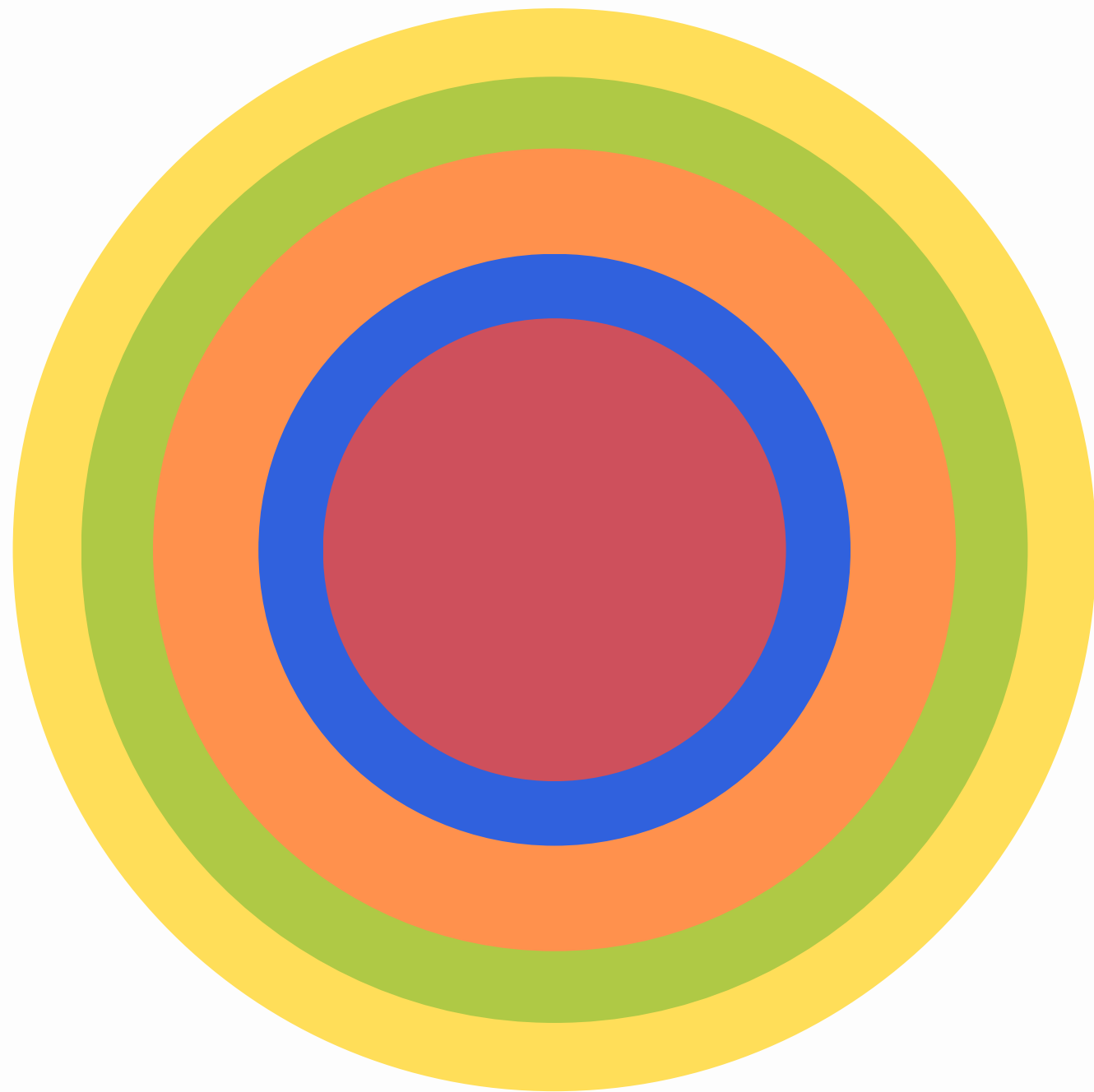
ZÖLD SZINTŰ SEGÍTŐ VÁLLALKOZÁS

A zöld szint az **egyenlőséget, közösséget és a megértést emeli ki**. Egy zöld szinten működő vállalkozás a kapcsolatépítésre, az együttműködésre és az érzelmi intelligenciára összpontosít, támogatva az ügyfeleket abban, hogy jobban megértsék önmagukat és másokat, elősegítve a közösségi kapcsolódást és az elfogadást.

Ingyen tanácsadás. Keretek túl rugalmasak. Ráérek még. Együttműködések. Közösség és csoportban dolgozni.

A zöld szint negatív aspektusai közé tartozhat a túlzott relativizmus és a **döntésképtelenség**, ami a hatékonyság rovására mehet. Egy zöld szinten működő segítő vállalkozásban ez az ügyfelekkel való túlzott együttérzés formájában jelentkezhet, ahol **a vállalkozás képtelen határokat szabni vagy konkrét irányelveket adni**, ami akadályozhatja az ügyfelek fejlődését.

MEGTARTVA
MEGHALADNI



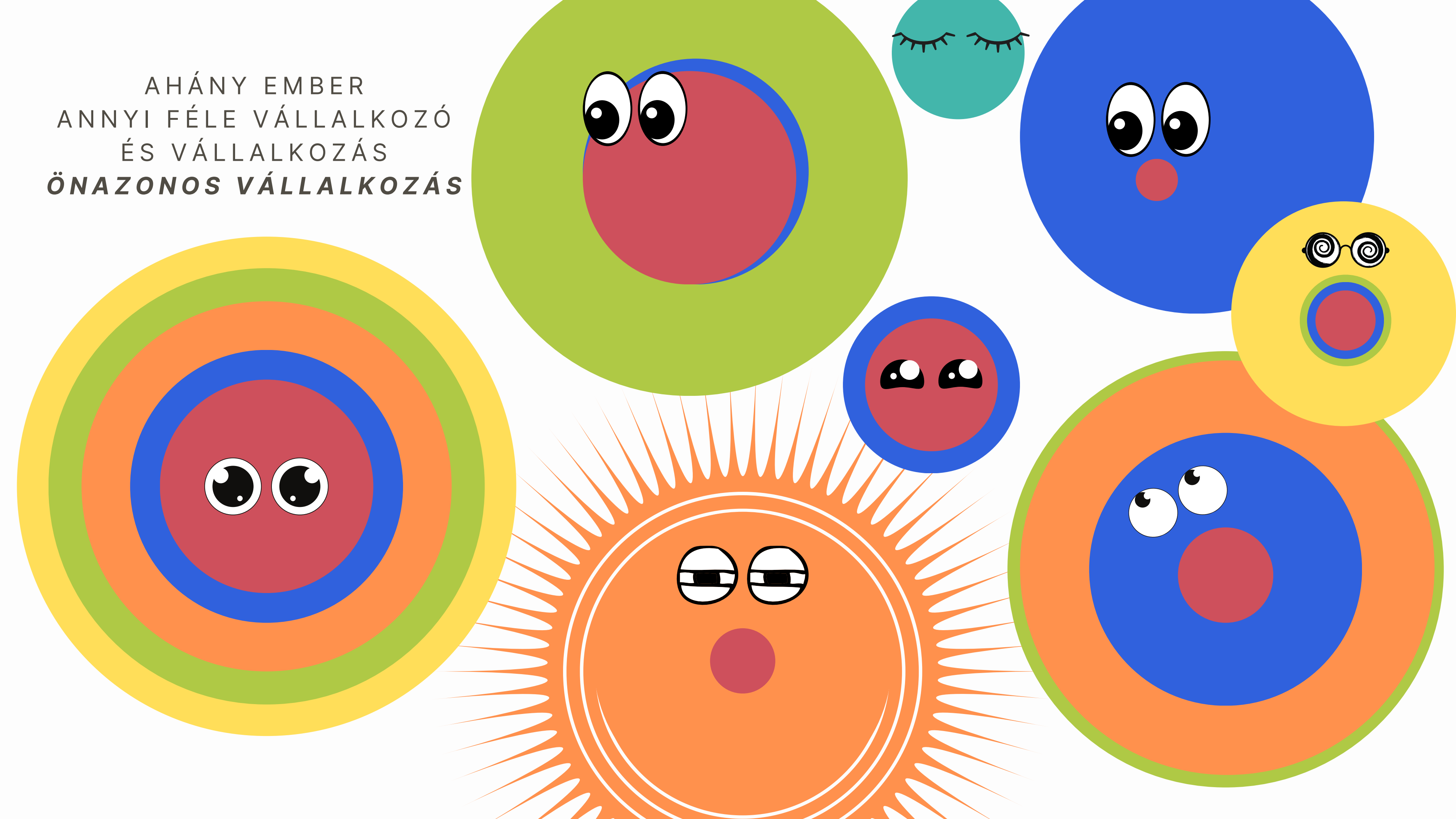
HIVATÁS

SÁRGA SZINTŰ SEGÍTŐ VÁLLALKOZÁS - HIVATÁS

A sárga szint a komplexitás megértését, **a rugalmasságot és az integrációt** hangsúlyozza. Egy sárga szinten működő vállalkozás **holisztikus megközelítést** alkalmaz, amely integrálja az előző szintek erősségeit és tanulságait, támogatva az ügyfeleket abban, hogy összetett problémáikat kreatív és rugalmas módon oldják meg, elősegítve az önfejlesztést és a globális tudatosságot.

A sárga szint negatívumai között szerepelhet **a túlzott komplexitás** és az elvontság, ami azt eredményezheti, hogy az ügyfelek számára **nehezen érthető vagy alkalmazható a vállalkozás által kínált segítség**. Ez azt jelentheti, hogy a vállalkozás olyan megközelítéseket alkalmaz, amelyek túlzottan bonyolultak vagy elvontak az ügyfelek számára, így nem nyújtanak praktikus vagy közvetlenül alkalmazható megoldásokat.

AHÁNY EMBER
ANNYI FÉLE VÁLLALKOZÓ
ÉS VÁLLALKOZÁS
ÖNAZONOS VÁLLALKOZÁS



A VÁLASZTÁS

“Az élet egyik legalapvetőbb választása az, hogy **kinyílunk vagy bezárkózunk**-e, hogy kreatív és önkifejező energiánkat pozitív vagy negatív módon nyilvánítjuk-e meg a világban? “

Hatalmunkban és felelősségünkben áll megválasztani, hogyan reagálunk a körülményeinkre. Fizikai lehetőségek korlátozzák a fizikai lehetőségeinket. Kreatívan megalkothatod milyen szinten, minőségben alakítod ki a integrál tanácsadói vállalkozásod - hogyan fejezed ki önmagad.

KREATÍV ENERGIA: teremtesz vagy rombolsz?
Visszatartasz, blokkolsz vagy túláradsz? Melyik kvadránsban és melyik spiráldinamikai szinten. Milyen témában?



GYAKORLAT POZITÍV ÉS NEGATÍV HIEDELMEK, GONDOLATOK, ELŐÍTÉLETEK ÉS ÉRZÉSEK FELFEDEZÉSE, AMELYEK JELENLEG BEFOLYÁSOLJÁK A SAJÁT SEGÍTŐI VÁLLALKOZÁSSAL KAPCSOLATOS GONDOLATAID

1. **Előkészítés:** Készítsetek egy nyugodt, zavaró tényezőktől mentes teret, ahol zavartalanul tudtok gondolkodni és írni. Készítsetek elő egy papírt és tollat, vagy nyissatok egy üres dokumentumot a számítógépeteken.
2. **Reflexió:** Töltsétek el az első néhány percet azzal, hogy elgondolkodtok a segítői vállalkozásotok jelenlegi állapotán. Mi az, ami jól működik? Mi az, ami aggodalomra ad okot? Mi inspirál titeket, és mi jelent kihívást? (az is állapot, ha még nincs, de már tervezed)
3. **Pozitív hiedelmek azonosítása:** Írjátok le azokat a pozitív hiedelmeket, gondolatokat és érzéseket, amelyek **erőt adnak a vállalkozásotoknak**. Ezek lehetnek olyan meggyőződések, amelyek motiválnak titeket, vagy amelyek segítenek abban, hogy hatékonyabban dolgozzatok és növeljétek az kliensekkel való kapcsolatotok minőségét. *Példák lehetnek: "Hiszem, hogy a segítő szakma valódi változást hozhat az emberek életében" vagy "Tudom, hogy a szakértelmem és szenvedélyem hozzáadott értéket jelent".*
4. **Negatív hiedelmek azonosítása:** Most írjátok le azokat a negatív hiedelmeket, előítéleteket, gondolatokat és érzéseket, amelyek **akadályozhatnak** benneteket a vállalkozásotok sikeres működtetésében. Ezek lehetnek félelmek, kételyek vagy korlátozó meggyőződések, amelyek gátolják a növekedést és a fejlődést. *Például: "Attól félek, hogy nem vagyok elég jó a másikhöz képest" vagy "Azt gondolom, hogy nehéz lesz elegendő kliens szerezni, hogy megéljek belőle".*
5. **Megküzdési stratégiák:** Azonosított negatív hiedelmek mellett jegyezzetek le lehetséges megküzdési stratégiákat vagy módszereket, amelyek segíthetnek ezeknek a hiedelmeknek a leküzdésében vagy átalakításában. Gondolkozzatok olyan **tevékenységeken, amelyek növelhetik az önbizalmatokat, vagy olyan tájékoztatási forrásokon**, amelyek segíthetnek jobban megérteni és kezelni a vállalkozásotokkal kapcsolatos kihívásokat.

